

IUP GmbH Zürich
 Maiacherstrasse 3
 CH-8127 Forch/Zürich
Telefon: +41 44 980 1826
Telefax: +41 44 980 1829
Internet: www.iup-gmbh.ch
E-Mail: tina.stier@iup-gmbh.ch

Für Geschäftsführer und Hausleiter!

MOW 2019 - Was bewegt die Branche in diesem Jahr?

IUP unterwegs....M.O.W. und Küchenmeile: Profis treffen auf Profis und die Branche ist unter sich. Da durften wir von IUP natürlich nicht fehlen. Für uns als Trainer und Berater ist dies besonders wichtig, da unsere Kunden darauf zählen, dass wir immer up to date sind und dies in unsere Coachings mit einfließen lassen. Aufgrund unserer langjährigen Tätigkeit im Küchen- und Möbelhandel wurden wir bei allen Ausstellern sehr freundlich empfangen und intensiv mit den Neuheiten vertraut gemacht. Da wir selbst nicht einkaufen, ist dies nicht selbstverständlich. Vielen Dank an alle Aussteller. Unseren besonderen Fokus richteten wir dieses Jahr auf den Bereich Küchen und Küchentechnik sowie die Planungsprogramme und deren Ableger im Netz.



Wir können hier nicht auf einzelne Details eingehen, aber was uns losgelöst von allen technischen Innovationen wirklich bekümmert hat, ist die sehr oft gehörte Aussage: „Was bringen uns Innovationen und technische Neuheiten, wenn es uns und dem Handel nicht gelingt, den Beruf des Verkäufers, der Verkäuferin oder des Küchenmonteurs wieder so

attraktiv zu gestalten, dass wir keine Verknappung der Fachkräfte und ständig wechselndes Personal haben?“



Dieses Thema war aus unserer Wahrnehmung noch nie so präsent wie dieses Jahr, was uns auch zahlreiche Händler bestätigt haben. Auf die Frage, wie man das nachhaltig ändern kann und was die Firmen bereit sind, dafür zu tun, bekamen wir oft nur ein Schulterzucken. Einige erzählten von ihrer Erfahrung, Mitarbeiter ausgebildet zu haben, die dann aber oft schon nach 6 Monaten wieder weg waren. Meist, sie zu wenig Geduld und Vertrauen in Fähigkeiten hatten. Im Gegenzug wurden gefragt, wie es uns denn gelingt, dass nur Coachingteilnehmer bereits nach wenigen Wochen erfolgreich Küchen verkaufen und es denn wahr ist, dass sich unsere Maßnahme teilweise durch den getätigten Umsatz der Teilnehmer selbst refinanzieren? Hier hatte sich wohl der Erfolg unseres neuen typengerechten Coachings bereits herumgesprochen, bei dem unsere Teilnehmer bereits Planungen und Verkäufe im Wert von mehreren hunderttausend Euro realisieren konnten. Und hier liegt auch das

Geheimnis. Wir arbeiten sehr nah und typengerecht mit unseren Teilnehmern auf der Fläche und am Kunden. Der Point of Sale ist somit immer im Fokus und wir begleiten den Kunden auf seiner Journey. So lernt und versteht der Teilnehmer jeden einzelnen Schritt bis hin zum erfolgreichen Abschluss und macht auch an frequenzschwachen Tagen deutliche Fortschritte und Umsatz. Durch unsere professionelle Begleitung erlernt der neue Küchenverkäufer die Grundlagen der Küchenwarekunde, Nutzenargumentationen für die in seiner Ausstellung platzierten Küchen und E-Geräte, Planungsgrundlagen sowie eine sichere Auftragsabwicklung im Rahmen Ihrer innerbetrieblichen Vorgaben. Wenn auch Sie als Unternehmer/in von unserem **KüchenRetraining** sofort profitieren wollen, erstellen wir Ihnen sehr gerne und zeitnah ein attraktives und auf Ihre neuen Küchenverkäufer abgestimmtes Angebot.

Unser Team freut sich auf Ihre Anfrage!



Reinhard Stier,
IUP Geschäftsführer



Martina Stier,
IUP Geschäftsführerin



Hans-Peter Sigle,
IUP Trainer & Berater

Buchen Sie jetzt Ihr IUP **KüchenRetraining** und sichern Sie sich noch einender begrenzten Termine für das letzte Quartal!

Weitere Informationen zu unserem IUP **KüchenRetraining** können unserer Anlage entnehmen.

Ich freue mich auf Ihre Anfrage unter:

tina.stier@iup-gmbh.ch

Reinhard Stier
IUP Geschäftsführer

Setzen Sie den Hebel an und multiplizieren Sie Ihren Erfolg!

UP Die Möbelprofis

IUP KüchenRetraining

Praxisbegleitendes Retraining Programm in **4 Wochen à 4 Tage** vom Einrichtungsberater zum erfolgreichen Küchenverkäufer!

Durchführung: 1 IUP Coach
Küchenprofis!

je Block
4.250.- €*
zuzüglich Spesen!

* Die angebotenen Konditionen für unser IUP **KüchenRetraining** verstehen sich zuzüglich Anreise, Hotel- und Verpflegungspesen. Die Hotelbuchungen werden jeweils von Auftraggeber direkt übernommen. Es gelten die AGB des IUP.

UP Infomail

Mit unserer IUP Infomail informieren wir unsere Kunden über aktuelle Trends aus den Themenbereichen Führung, Verkauf und Verkaufsförderung.

Die Idee ist es, auf nur einer Seite ein aktuelles Thema kurz und interessant zu beschreiben.

Wenn es Themen gibt, die Sie besonders interessieren, schicken Sie uns ein Fax oder eine E-Mail und wir werden das Thema in einer unserer nächsten IUP Infomails aufgreifen.